



1 DE ABRIL DE 2008

Contacto: Ivonne Cunarro
Teléfono: (202) 482-2157
Email: icunarro@mbda.gov

Nuevo Reporte Indica que Negocios en Manos Minorías Tienden a Ser Exportadores

WASHINGTON – Un nuevo reporte presentado por la Agencia de Desarrollo de Empresas de Minorías (“MBDA”) muestra que la competitividad y el crecimiento económico de los Estados Unidos en el mercado global dependerán cada vez más del crecimiento y la expansión de los negocios pertenecientes a minorías.

El reporte *Características de Empresarios y Negocios de Minorías: Un análisis de la Encuesta de Propietarios de Negocios de 2002* (“*Characteristics of Minority Businesses and Entrepreneurs: An Analysis of the 2002 Survey of Business Owners*”), analiza negocios, cuyos dueños son minorías, para identificar tendencias que pudieran haber impactado el desempeño de estos negocios en el 2002. De acuerdo al reporte, las firmas cuyos dueños son minorías son dos veces más propensas a exportar (2.5 por ciento de las firmas) comparadas con las firmas que no están en manos de minorías (1.2 por ciento de las firmas). El crecimiento acelerado de la población minoritaria, la cual se espera represente el 50 por ciento de la población de la Nación para el año 2050, es un factor clave para que las firmas pertenecientes a las minorías jueguen un papel más importante en el sector de negocios de los Estados Unidos.

“Las firmas que son propiedad de las minorías representan un gran recurso para la Nación, y este es el momento oportuno para que éstas crezcan y exporten sus productos internacionalmente”, dijo Ronald N. Langston, director nacional de la Agencia de Desarrollo de Empresas de Minorías del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. “De hacerlo sus negocios no solamente crecerán, sino que también ayudarán a fortalecer la economía nacional y crearán más plazas de trabajo en las comunidades minoritarias.”

Más del 70 por ciento del poder adquisitivo del mundo—y el 95 por ciento de su población—está más allá de las fronteras de los Estados Unidos. Langston señala la agenda comercial y los acuerdos de libre comercio del Presidente Bush como buenas políticas de negocio que están creando nuevas oportunidades para el crecimiento de las empresas de minorías.

“Los acuerdos de libre comercio, la facilitación del transporte global y la Internet han ayudado a simplificar el proceso de exportación. Juntos, éstos representan unas herramientas estupendas para ayudar a que todas las compañías estadounidenses mantengan su ventaja competitiva,” dijo Langston. “Necesitamos hacer todo lo posible para fomentar la exportación y expansión global de más negocios de minorías. Son vitales para el éxito económico de los Estados Unidos.”

El reporte confirma que los negocios cuyos dueños son minorías tienen una ventaja competitiva de exportación sobre otras firmas debido a la capacidad de lenguaje de sus empresarios, vínculos ancestrales, compatibilidad cultural y mayor agilidad y destreza gracias al tamaño de éstas.

Los negocios en Estados Unidos siguen aumentando sus ventas en el extranjero justo cuando aumenta el número de países en Asia, Latinoamérica y el Caribe que participan en acuerdos de libre comercio. En el 2007, las exportaciones de Estados Unidos a países en donde habían acuerdos de libre comercio superaron los \$472 mil millones de dólares, lo cual representa aproximadamente el 41 por ciento de las exportaciones de los Estados Unidos.

Retos de las Firmas de Minorías

Las empresas de minorías deben superar algunos retos particulares para lograr su potencial. Por ejemplo, el reporte de la "MBDA" examina los obstáculos que las minorías enfrentan para crecer sus negocios, entre otros, el uso de capital adecuado para comenzar y expandir sus negocios.

El acceso al capital adecuado sigue siendo un problema para la mayoría de las firmas de minorías. Las firmas pertenecientes a las minorías utilizaron más frecuentemente tarjetas de crédito y menos frecuentemente préstamos bancarios para comenzar o adquirir su negocio en comparación con las firmas que estaban en manos de individuos que no son minorías. Entre otros programas, "MBDA" y su red de centros está superando este reto facilitando préstamos comerciales tradicionales, préstamos garantizados por el gobierno y en algunos casos, capital propio para las firmas de minorías. En el año fiscal 2006 la "MBDA" aseguró \$407 millones de dólares en transacciones financieras y casi \$1.2 mil millones de dólares en contratos para sus clientes los cuales son los negocios de minorías.

"El acceso al capital y al mercado son esenciales para fomentar el crecimiento de las firmas en manos de las minorías," dijo Langston. "Nuestros programas y servicios están ayudando a miles de nuestros clientes, empresas de minorías, a que obtengan el capital necesario para que alcancen su potencial comercial."

El reporte también destaca otras oportunidades para el crecimiento de las empresas de minorías.

Las firmas pertenecientes a las minorías que poseen una cartera de clientes diversos, como por ejemplo, otras empresas/organizaciones, el gobierno federal y clientes internacionales, tienen una ventaja para aumentar sus ingresos. Las firmas grandes pertenecientes a las minorías con ingresos brutos de \$500,000 dólares o más ya estaban obteniendo ganancias de este mercado de clientes diversos. De acuerdo al reporte, mientras más grande sea la firma en términos de ingresos brutos, más propensa es la firma de vender sus productos y servicios a otras empresas u organizaciones, al gobierno federal y globalmente.

Los negocios cuyos dueños son minorías también mostraron las siguientes características:

- Las firmas pertenecientes a las minorías fueron más propensas a operar como franquicias en comparación con las firmas cuyos dueños no forman parte del grupo de las minorías. Muchos negocios de franquicias proveen capacitación en administración y mercadeo para los operadores de la franquicia. Este entrenamiento puede ayudar a reducir la brecha educacional de las minorías.
- Las minorías que son propietarios de negocios alcanzaron niveles de educación más bajos en comparación con los propietarios que no son minorías. Siguen siendo necesarios los programas de educación que contrarresten la brecha educacional de las minorías y fomenten el crecimiento y expansión de sus empresas.
- El promedio de los ingresos brutos de las firmas con empleados pertenecientes a las minorías aumentó un 5 por ciento entre 1997 y 2002, contrastando con una disminución en el promedio de ingreso bruto de todas las empresas en manos de las minorías.

Esta disponible una copia del reporte nuevo de la "MBDA," "*Characteristics of Minority Businesses and Entrepreneurs: An Analysis of the 2002 Survey of Business Owners*," en la página web de la Agencia en www.mbda.gov.

La Encuesta de Propietarios de Negocios de 2002 ("*2002 Survey of Business Owners*") forma parte del Censo Económico e incluye resultados de un cuestionario administrado por la Oficina del Censo de los Estados Unidos. La encuesta fue distribuida por correo a 2.3 millones de empresas escogidas al azar de una lista de todas las firmas en los Estados Unidos operantes en el 2002 y con ingresos brutos de \$1,000 dólares o más. Alrededor del 81 por ciento de las 2.3 millones de firmas respondieron a la encuesta.

Sobre la Agencia de Desarrollo de Empresas de Minorías, Departamento de Comercio de los Estados Unidos

Establecido en 1969 y con su central ubicada en Washington, DC, la Agencia de Desarrollo de Empresas de Minorías (“MBDA”) es parte del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. “MBDA” es la única agencia federal creada específicamente para fomentar el establecimiento y crecimiento de las empresas pertenecientes a las minorías en esta Nación. La agencia promueve activamente el crecimiento estratégico y la competitividad de empresas grandes, medianas y pequeñas en manos de las minorías a través de sus programas de asistencia técnica y administración y su red de aproximadamente 50 centros localizados en los Estados Unidos. Para más información sobre recursos útiles para empresarios visite la página del web, www.mbda.gov.